

# Bankentag: Mehrwertleistungen als Weg zum Firmenkunden

28.09.2018 Lüneburg. Der Wandel im Firmenkundengeschäft, getrieben vor allem durch die Digitalisierung, stellt die Banken vor große Herausforderungen. Beim 18. Norddeutschen Bankentag an der Leuphana Universität Lüneburg beleuchteten hochkarätige Referenten dieses Thema jetzt aus unterschiedlichen Perspektiven. Die Veranstalter Prof. Dr. Ulf G. Baxmann und Prof. Dr. Heinrich Degenhart konnten zu der Veranstaltung rund 100 Teilnehmer aus Wirtschaft und Wissenschaft begrüßen.

Einleitend betrachtet Professor Baxmann die mit der Digitalisierung einhergehenden technologischen und gesellschaftlichen Transformationseffekte und stellte ihre Bedeutung für die Ertragslage der Banken vor. Die Gastredner knüpften an diese Analyse an. So Klaus Juchem, Partner der Unternehmensberatung Roland Berger. Er plädierte dafür, dass nicht alle Banken alles anbieten. Besser sei eine Ausdifferenzierung der Geschäftsmodelle. Banken sollten sich eher spezialisieren, damit sie im Firmenkundengeschäft etwa als Relationship-, Produkt- oder Technologie-Experten sichtbar werden.

Für Jochen Metzger von der Deutschen Bundesbank und Dr. Christian Kastner, Geschäftsführer von StarFinanz, bietet die Digitalisierung im Bankensektor beste Voraussetzungen, um aktuelle und künftige Herausforderungen miteinander zu verknüpfen und zu bewältigen. Dabei komme es darauf an, Mensch und Technik zu vereinen und die Mitarbeiter aktiv in die Prozesse einzubinden. Nur so könne es gelingen, Innovationen optimal zu nutzen. Einen besonderen Stellenwert hat für Metzger etwa der Einsatz von Instant Payments, die eine sofortige Zahlungsabwicklung ermöglichen. Block-Chains im Massenzahlungsverkehr oder Bitcoins als Zahlungsmittel sieht er hingegen nicht als zielführend an.

Marija Kolak, die neue Präsidentin des Bundesverbands der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken, skizzierte, wie Kreditgenossenschaften sich im Wettbewerb positionieren sollten, um für Unternehmen interessant zu sein. Marcus Vitt, Vorstandssprecher der Donner & Reuschel AG, stellte das "Unternehmer-Office"-Konzept seiner Bank als umfassenden Betreuungsansatz für Firmenkunden dar.

Einig waren sich die Referenten darin, dass es, um Firmenkunden zu erreichen, neben einer technologischen Modernisierung in den Banken vor allem maßgeschneiderte Innovationen und Strategien braucht. Dabei wird die Bedeutung von Beratungs- und andere Mehrwertleistungen für die Firmenkunden einen immer größeren Stellenwert erhalten.

---

Datum: 28.09.2018

Kategorien: Meldungen, Pressemitteilungen, 1\_Meldungen\_Universität

Autor: Henning Zühlsdorff

E-Mail: [henning.zuehlsdorff@leuphana.de](mailto:henning.zuehlsdorff@leuphana.de)